

Vedno greš lažje naprej kot nazaj

Podjetje Tehnos z lastnim in s kooperacijskim programom vsako leto povečuje prodajo, veliko večino prihodkov pa ustvari na tujih trgih. Kmetijske stroje ter izdelke iz kovin, plastike in gume iz Žalca pošiljajo na trge v 28 držav, od Avstrije, Nemčije, Poljske do Kanade, Japonske in Kitajske. So zanesljiv dolgoročni partner globalnih velikanov iz avtomobilske in letalske industrije ter proizvodnje bele tehnike. Še vedno so družinsko podjetje, ki ostaja vpeto v lokalno okolje. Direktor **Anton Kisovar** se zaveda, kako pomembni so v poslu ne le podjetniška žilica in trdo delo, temveč tudi pogum, srce in dobri sodelavci.

Tehnos ni mlado podjetje, pravzaprav ste v poslu že zelo dolgo. Na kateri točki je bilo potrebna največ poguma, kje ste naredili največji korak?

Pogum potrebujemo ves čas, ampak ena od prelomnic se je za nas gotovo zgodila pred dvema desetletjema. Takrat smo se v družini soglasno odločili za nakup 3.700 kvadratnih metrov poslovnih prostorov podjetja, ki je šlo v stečaj. Zgodil se je premik iz obrtniškega v podjetniško poslovanje, kar ni bilo enostavno. Obseg proizvodnje, širina produktne palete, posojilne in druge obveznosti, ki so prišle s tem korakom, so bili dejavniki, zaradi katerih je Tehnos takrat postal ambicioznejši, večji in tudi uspešnejši.

Proizvajate izdelke za partnerje ter izdelke lastne blagovne znamke. Kaj so vaše največje prednosti?

Smo stabilno podjetje, ker od začetka gradimo na trdnih temeljih, razpolagamo z lastnimi sredstvi in z domačim znanjem. Konstantno vlagamo v opremo in prostore, naši izdelki pa so proizvod lastnega razvoja, zato rešitve pogostokrat zaradi varnosti patentiramo. Razvojni oddelk je danes tudi občutno izkušenejši ter številnejši, kot je bil pred leti, kar nam omogoča dobre tehnične rešitve.

Kje ustvarite največ prihodkov?

Predvsem smo vezani na izvoz. Z razvojem in uveljavitvijo izdelkov, ki jih tržimo pod lastno blagovno znamko Tehnos, iz leta v leto povečujemo prodajo. Približno dve tretjini oziroma natančno 66 odstotkov vseh izdelkov neposredno izvozimo, posredno izvozimo še dodatnih 27 odstotkov izdelkov, na domačem trgu pa jih ostane slabih sedem

odstotkov. V zadnjem času uspešno prodiramo na vzhodne trge in tudi rezultati so že vidni.

Ste zadovoljni z doseženim?

Logično je, da si vselej želimo še več in da ne smemo obstati, temveč moramo naprej. Dosegamo kratkoročne in dolgoročne cilje, smo zadovoljni s svojim položajem na trgu. V preteklem letu smo prodajo izdelkov lastne znamke povečali za več kot tretjino in uspelo nam je, da smo se uveljavili v zgornjem srednjem cenovnem razredu, kar nam omogoča tudi nadaljnji razvoj. Ko primerjamo kazalnike poslovanja v panogi in se primerjamo z drugimi, ugotovimo, da smo uspešni. Seveda pa se ne nameravamo ustaviti.

V številnih slovenskih podjetjih odkrito povedo, da naše domače gospodarsko okolje ni najbolj spodbudno. Kakšne izkušnje imate v Tehnosu?

Seveda je tudi nas kdaj strah. Ne želimo postati manj konkurenčni ali celo nekonkurenčni zaradi neustreznih razmer v Sloveniji, slabših pogojev pri energetske oskrbi, neprimerne ali predrage komunalne infrastrukture ter visokih obremenitev pri stroških delovne sile. Zelo na kratko bi rekel: omogočite nam konkurenčno okolje, potem pa nas pustite pri miru, da lahko delamo. Slovenci smo vendarle priden narod.

Še vedno ste družinsko podjetje. Klasičnega delovnega časa potem najbrž ne poznate?

Poglejte, ko poslušam razprave o tem, ali privatizirati slovenska podjetja ali ne, vedno zagovarjam isto mnenje. Ni pomembno, čigav je kapital, ampak lastnik mora biti vpet v okolje. Na daljavo je težko delati dobro, med poslovnim ter osebnim



interesom ne sme biti ovir in s poslom moraš živeti. Vedno so in bodo težave, rešujejo pa jih le ljudje, pripadni podjetju.

V Tehnosu in v družini smo že davno sprejeli podjetništvo kot način življenja. Naše delo se začne navsezgodaj in pogosto smo vpeti v delo do večernih ur. Povsem prosti vikendi so prej izjema kot pravilo. Na začetku je bila zraven moja mati, vseskozi je v Tehnosu tudi žena. V prihodnjih letih bo vstopila tudi naslednja generacija, ki že pomaga in si že pridobiva izkušnje. Vsi smo del ekipe, tako moja družina kot zaposleni v podjetju. Vsi moramo loviti veter v jadra, če želimo, da gre naša barka v pravo smer s pravo hitrostjo.

Zdi se, da je odnos z zaposlenimi za vas zelo pomemben.

Vsekakor, saj sem sam le en člen in ne morem brez sodelavcev. Moja nagrada je v veliki meri tudi njihovo delo. Brez timskega dela ni uspeha. Morda vam bom našo povezanost najlažje opisal z naslednjim primerom. Ko sem praznoval okroglo obletnico, sem si belil glavo z vprašanjem, kako jo proslaviti in koga povabiti. Odločil sem se ter poleg

© Tehnos je specialist za kompleksne strokovne projekte in hkrati prilagodljiv razvojni dobavitelj. V ekipi ima 16 razvojnikov, 18 odstotkov.

prijateljev in sorodnikov povabil vse naše zaposlene z njihovimi partnerji, od prvega do zadnjega oziroma vse, ki sooblikujejo moj vsakdan. Izkazalo se je, da je bila to prava odločitev in imeli smo se odlično vse do jutranjih ur. Vsekakor bomo to še ponovili in sedaj imamo za takšno praznovanje tehten razlog.

To so majhne radosti, ki jih prinaša delo v povezanih ekipah.

Natanko tako. Eno od vodil pri našem delu je: »Dan je lep, če je v njem lepih vsaj nekaj minut, ki nas razveselijo in napolnijo z energijo.« Dokler najdeš drobne radosti in dokler veš, zakaj delaš, se dajo premagati skoraj vse ovire. Le ustavljeni, ali ozirati preveč nazaj, se ne smeš.

Med fotografiranjem ste povedali, da ste bili v mladosti alpinist. Izhaja vaša filozofija tudi iz tega?

Vsekakor. Zato mi toliko pomeni tudi kip alpinista, darilo, ki sem ga prejel za abrahama. Res je veliko simbolike in povezav med alpinizmom in poslom. Lahko bi rekel, da je vse nekakšno tveganje, ki zahteva pogum, treznost in srčnost. V mladosti so mi gore dale ogromno življenjskih izkušenj. Vedno greš lažje naprej kot nazaj in to je prvo pravilo. Vem, kaj pomeni vztrajnost, kako pomembno je, da imaš vselej izdelan natančen načrt, a se znaš hkrati tudi odzvati, če je treba prvotno zamisel v hipu spremeniti, ker se na glavo postavi okolje okrog tebe. Gorniške vrvi sem pozneje sicer zamenjal za tiste na jadrnici, ampak še vedno živim po istih načelih, tako v poslu kot zasebno.

© **O razmerah v Sloveniji: »Omogočite nam konkurenčno okolje, potem pa nas pustite pri miru, da lahko delamo. Slovenci smo vendarle priden narod.«**

© **Kako se soočamo z dvomi? Delamo še več kot prej, še bolj organizirano, predvsem z lastno pametjo in s sodobno tehnologijo. Poguma in volje imamo dovolj, tako za nove poslovne korake kot za to, da znamo sprejemati kritike in si priznamo tudi napake.**